Alicja Brodzka
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KONKURENCYJNOŚĆ CENTRÓW FINANSOWYCH *OFFSHORE* Z PERSPEKTYWY EUROPEJSKIEGO INWESTORA

1. Istota centrum finansowego *offshore*

Ze względu na niejednoznaczność pojęcia centrum finansowego *offshore* (OFC), w literaturze przedmiotu można się spotkać z wieloma definicjami, używanymi dla scharakteryzowania terytoriów, w których obowiązują korzystne z punktu widzenia zewnętrznych podmiotów regulacje prawno-finansowe. Według definicji Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zaprezentowanej w kwietniu 2007 r. w raporcie *Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition*, centrum finansowe *offshore* to kraj lub jurysdykcja świadczący usługi finansowe podmiotom niebędącym rezydentami danego terytorium, na skalę znacznie większą, niż by to wynikało z rozwoju lokalnej gospodarki i potrzeb wewnętrznego rynku. Poza tworzeniem przychylnego klimatu dla dokonywania inwestycji przez nierezydentów (renoma i tradycja centrum, zerowe lub niskie podatki, łagodne regulacje prawne) i poszerzaniem wachlarza usług finansowych (usługi bankowe, ubezpieczeniowe, inwestycyjne, dostęp do specyficznych spółek specjalnego przeznaczenia), specjalizacja w kierunku centrum finansowego *offshore* często wiąże się z przesterowaniem gospodarki terytorium i rozwojem segmentów finansowych nakierowanych na eksport usług. Towarzyszy jej także zmiana struktury przychodów budżetowych, w których krytyczną rolę zaczynają odgrywać wpływy z działalności finansowej, w tym opłaty ponoszone przez nierezydentów za korzystanie z usług lokalnych (opłaty za usługi doradcze, prowizje za pośrednictwo i zarządzanie środkami na zlecenie itd.), a także opłaty rejestracyjne i licencyjne ponoszone przez podmioty, których działalność na terenie centrum *offshore* wymaga licencji (banki *offshore*, instytucje ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, międzynarodowe spółki, trusty itd.) (Zorome 2007).

W ostatnich latach tematyka centrów finansowych *offshore* pojawia się najczęściej w kontekście działalności gospodarczej. Możliwość wykorzystania w aktywności biznesowej powiązanych podmiotów, ulokowanych w konkurencyjnych miejscach, powoduje, że wiele korporacji w trakcie rozwoju zatraca swój narodowy charakter. Zwiększające się zainteresowanie rajami podatkowymi nie pozostaje bez wpływu na międzynarodowe przepływy finansowe: szacuje się, że ponad 30% transakcji zawieranych na świecie odbywa się pomiędzy podmiotami powiązanymi (Duliniec 2006).

Działalność biznesowa nie jest jedynym obszarem zainteresowania rajami podatkowymi. Oprócz możliwości skorzystania z ułatwień podatkowych w obrębie struktur gospodarczych lub wykorzystania specyficznych rodzajów spółek, centra finansowe *offshore* oferują wiele atrakcyjnych propozycji dla prywatnych inwestorów. Inwestowaniu środków finansowych przez osoby fizyczne w centrach finansowych *offshore* towarzyszą zwykle trzy główne przesłanki: oszczędności podatkowe, dyskrecja i anonimowość oraz możliwość ochrony aktywów. Poza uczestnictwem kapitałowym w podmiotach gospodarczych, inwestorzy indywidualni mogą wykorzystywać centra *offshore* do:

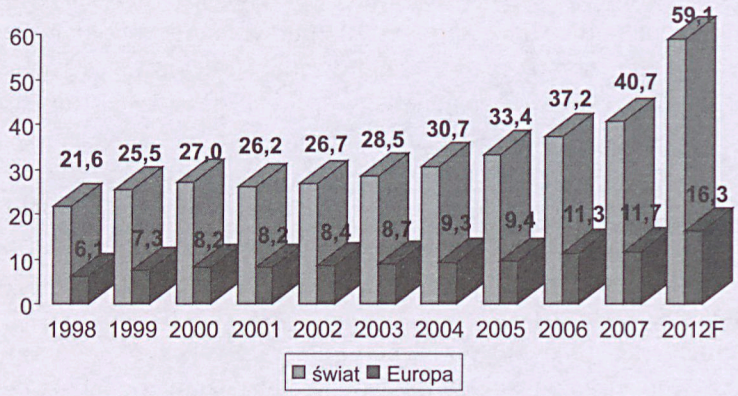
- – składania nagromadzonych nadwyżek finansowych na prywatnych kontach bankowych, z których przychody odsetkowe nie podlegają opodatkowaniu, a poufność inwestycji jest zapewniona dzięki stosowaniu zasady tajemnicy bankowej;
- – inwestowania środków w rozwiązania inwestycyjne zarejestrowane w rajach podatkowych, co pozwala nie tylko na zapobieżenie przekazaniu informacji do władz podatkowych kraju rezydencji, ale również zapewnia dostęp do szerszego wachlarza rozwiązań inwestycyjnych (fundusze *offshore*, niepodlegające surowym uregulowaniom kontynentalnym, mają znacznie szersze możliwości kształtowania strategii inwestycyjnych);
- – składania części swojego majątku w specyficzne rodzaje struktur prawnych (trusty, fundacje), pozwalające na ochronę zgromadzonych środków przed ewentualnym postępowaniem sądowym (podział majątku z tytułu rozwodu, egzekucja za zobowiązania z tytułu prowadzonej działalności itd.), a także umożliwiające dowolne rozdysponowanie złożonego majątku po śmierci faktycznego właściciela (niezależnie od obowiązującego w kraju rezydencji prawa spadkowego);
- – zmiany miejsca swojej rezydencji z kraju dotychczasowego zamieszkania na kraj *offshore* ze względu na panujące obciążenia podatkowe dotyczące osiąganych dochodów i posiadanego majątku; zmiana miejsca zamieszkania i przeniesienie życiowych interesów na inne terytorium nie wiąże się z utratą pierwotnego obywatelstwa, może natomiast przynieść znaczne korzyści podatkowe (możliwość uzyskania drugiego obywatelstwa i paszportu terytorium zmienionej rezydencji także może mieć znaczenie ze względu na pre-

stiż posiadania „egzotycznego" obywatelstwa lub też niekiedy ułatwione możliwości podróżowania).

2. Znaczenie centrów finansowych *offshore* w prywatnych inwestycjach

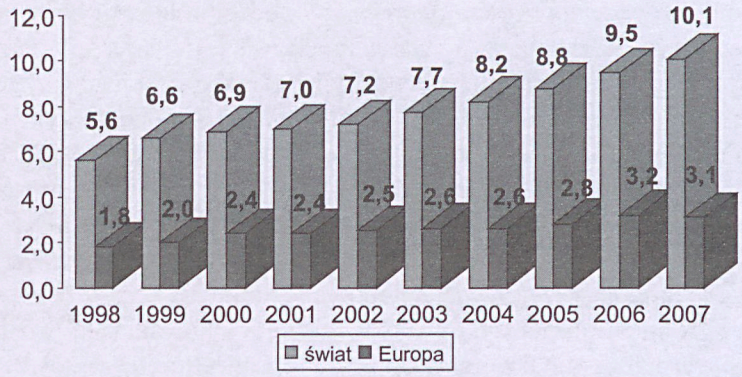
Warunki oferowane zamożnym osobom fizycznym przez centra finansowe *offshore* sprawiają, że terytoria te cieszą się niesłabnącą popularnością wśród prywatnych inwestorów. Zachowania osób fizycznych podejmujących decyzje, co do miejsca lokowania swoich nadwyżek finansowych, mają wpływ na kształt międzynarodowych przepływów pieniężnych – w ich rękach znajdują się bowiem niebagatelne kwoty. Według raportu *World Wealth Report,* opublikowanego w 2008 r. przez Capgemini i Merrill Lynch, w 2007 r. ogólna wartość aktywów finansowych, posiadanych tylko przez grupę najbogatszych osób, tzw. HNWIs (*High Net Worth Individuals*), osiągnęła poziom 40,7 bln USD. Liczba HNWIs, czyli osób dysponujących wolnymi aktywami finansowymi w kwocie powyżej 1 mln USD, w 2007 r. wyniosła 10,1 mln. Prognozy dotyczące dalszego rozwoju globalnego rynku najzamożniejszych osób wskazują, że środki znajdujące się w posiadaniu HNWIs będą wzrastać w średniorocznym tempie 7,5%, by w 2012 r. osiągnąć poziom 59,1 bln USD (World Welth 2007 i 2008).

W grupie najzamożniejszych osób duży udział stanowią Europejczycy. W 2007 r. majątkiem powyżej 1 mln USD dysponowało 3,1 mln mieszkańców Starego Kontynentu, a wartość ich sumarycznego bogactwa osiągnęła poziom 11,7 bln USD.



Rysunek 1. Aktywa finansowe bardzo zamożnych osób (HNWIs) w latach 1998–2012 (bln USD)

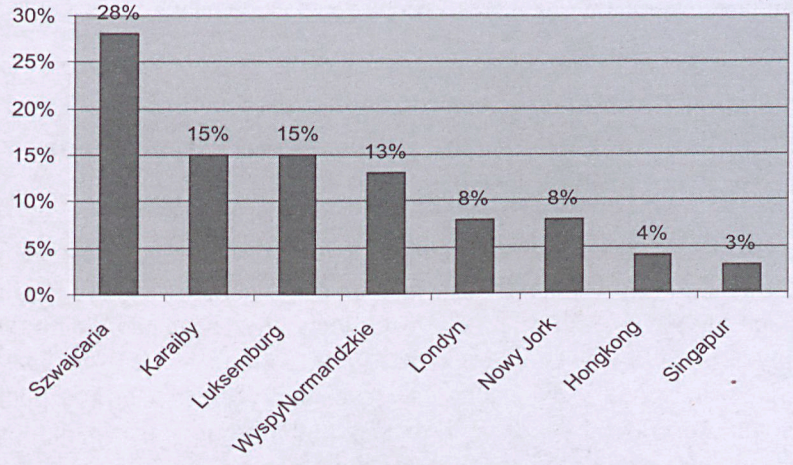
Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów World Wealth Reports 2000–2008, Capgemini, Merrill Lynch



Rysunek 2. Liczba bardzo zamożnych osób (HNWIs) w latach 1998–2007 (mln)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów World Wealth Reports 2000–2008, Capgemini, Merrill Lynch

Rosnącej roli centrów finansowych *offshore* w kształtowaniu zachowań inwestycyjnych osób fizycznych dowodzi analiza segmentu *private wealth management*. W obszarze zarządzania majątkiem osób prywatnych bardzo istotne jest to, że znacząca część aktywów jest oddawana do terytoriów innych niż kraj zamieszkania inwestora. Szacunki Boston Consulting Group wskazują, że wartość prywatnych aktywów oddanych w zarządzanie do jurysdykcji *offshore* wyniosła w 2005 r. 5,9 bln USD (BCG 2007). Tax Justice Network szacuje, że ogólny poziom majątku zgromadzonego w rajach podatkowych przez osoby fizyczne osiągnął poziom 11,5 bln USD (*Briefing Paper* 2005).



Rysunek 3. Udział krajów w usługach *private wealth management* w 2005 r.

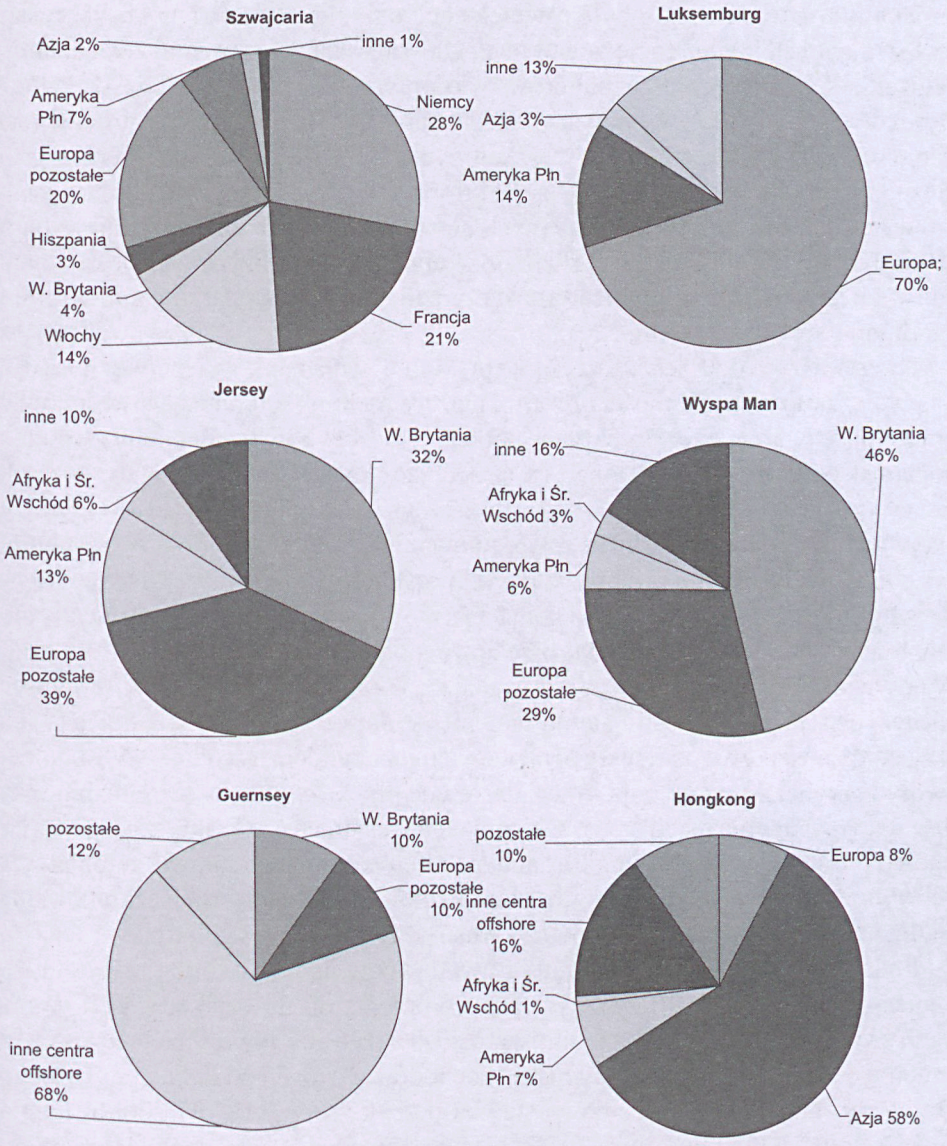
Źródło: *Boston Consulting Group*, za: *Wealth Management in Switzerland*, Swiss Bankers Association 2007, s. 9

W segmencie *private wealth management* wiodącą rolę odgrywa Szwajcaria, z 28-procentowym udziałem w prywatnych aktywach oddanych w zarządzanie. Na kolejnych pozycjach znajdują się wyspy Morza Karaibskiego (przyciągające kapitały głównie z regionu Ameryki Północnej, z 15-procentowym udziałem w rynku) i Luksemburg (atrakcyjny dla mieszkańców Europy, z 15-procentowym udziałem w rynku), następnie Londyn i Nowy Jork (po 8%), a potem rozwijające się azjatyckie centra – Hongkong (4%) i Singapur (3%). W pozostałych centrach zarządza się 5% aktywów (BCG 2007). Udział poszczególnych krajów w usługach *private wealth management* przedstawiono na rysunku 3.

Zainteresowanie Europejczyków możliwościami lokowania aktywów finansowych, poza własnym krajem zamieszkania, od lat koncentruje się głównie na kontynentalnych centrach *offshore*. Terytoria europejskie, stosując bodźce podatkowe i oferując rozwiązania atrakcyjne z punktu widzenia osób fizycznych, przyciągają prywatne strumienie kapitałowe. Dodatkowe zachęty do lokowania środków w ich instytucjach finansowych stanowią: bliskość położenia, podobny klimat kulturowy, a także zaufanie i wieloletnia renoma. Znaczenie kapitałów *offshore* unaocznia również udział środków pochodzących od Europejczyków w depozytach obcych złożonych w instytucjach finansowych *offshore*. Wskaźnik ten potwierdza wiodącą rolę Szwajcarii jako centrum finansowego dla osób prywatnych. W Szwajcarii 90% obcych depozytów pochodzi od podmiotów z Europy. W pozostałych europejskich centrach finansowych *offshore* udział depozytów należących do mieszkańców Unii również jest znaczący (*Data Monitor* 2007). Na rysunku 4 przedstawiono źródła pochodzenia obcych depozytów w wybranych europejskich centrach *offshore* oraz Hongkongu (potwierdzającym przypuszczenia, że pozaeuropejskie terytoria, pomimo swojego znaczenia w międzynarodowym obrocie finansowym, nie budzą zainteresowania mieszkańców Europy ze względu na ich znaczące oddalenie od miejsca zamieszkania).

3. Reakcje krajów Unii Europejskiej na wzrost znaczenia centrów finansowych *offshore*

Państwa Unii, przyglądając się rosnącej skali zjawiska „kapitału ucieczkowego", liczyły straty spowodowane niemożnością opodatkowania środków znajdujących się poza ich jurysdykcją. Problem dotyczył dochodów osiąganych na terytoriach atrakcyjnych podatkowo, głównie przez osoby mobilne, wysoko wykształcone, zatrudnione w innych jurysdykcjach stosujących korzystne rozwiązania podatkowe dla pewnych grup zawodowych. Był również podnoszony w przypadku majątku, transferowanego poza zasięg rodzimych władz podatkowych w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat. Brak informacji o tych funduszach gromadzonych poza granicami kraju przez osoby fizyczne oznaczał mniejszą bazę podatkową dla państw



Rysunek 4. Źródło pochodzenia depozytów obcych w wybranych centrach *offshore*

Źródło: *Data Monitor* 2007

unijnych. Dokładne zidentyfikowanie tych funduszy pozwoliłoby na wciągnięcie ich do owej bazy podatkowej i późniejsze opodatkowanie.

W rezultacie kraje członkowskie uruchomiły prace nad nowymi regulacjami, mającymi na celu uzyskanie głębszej wiedzy o źródłach lokowania środków finansowych własnych obywateli. Motywem dodatkowym, towarzyszącym pracom nad

zmianą klimatu prawnego, była również chęć ograniczenia atrakcyjności obszarów stosujących konkurencję podatkową. Głównym narzędziem mającym spełnić założenia stawiane przez regulatorów było opracowanie tzw. *Savings Directive*. Dyrektywa 2003/48/EC w sprawie opodatkowania dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek, która weszła w życie 1 lipca 2005 r., nałożyła na zagraniczne instytucje finansowe obowiązek informowania o dochodach odsetkowych obywateli Unii Europejskiej osiąganych poza miejscem ich zamieszkania. Miało to umożliwić uzyskiwanie informacji o wpływach osób fizycznych lokujących nadwyżki finansowe za granicą, a także późniejsze ich opodatkowanie w kraju zgodnym z obywatelstwem.

Uregulowania dotknęły szczególnie prywatne konta banków i instytucji kredytujących zakup nieruchomości *offshore*, bieżące rachunki i fundusze inwestycyjne inwestujące w obligacje. Dyrektywie podlegać zaczęły bowiem dochody z odsetek (rachunek oszczędnościowy, lokaty) oraz dochody zawierające odsetki lub z odsetek się wywodzące (bezpieczne fundusze inwestycyjne, lokujące powyżej 40% swoich aktywów w instrumenty dłużne). Uregulowaniem nie zostały objęte przychody dywidendowe, emerytury, renty, czynsze i przychody pracownicze.

Aby chronić zasady poufności kont bankowych, w części państw wprowadzono możliwość ominięcia obowiązku przekazywania informacji do kraju rezydencji. W przypadku, gdy osoby fizyczne, posiadające konta w krajach innych niż miejsce ich rezydencji, nie zgadzały się na ujawnienie danych o swoich dochodach, ich przychody odsetkowe podlegały opodatkowaniu podatkiem u źródła – 75% ogólnej kwoty zebranej z podatku miało być następnie przekazywane w formie zbiorczej (bez ujawniania informacji o poszczególnych inwestorach) do kraju rezydencji właścicieli odsetek. Do stosowania wariantu podatku źródłowego zamiast automatycznej wymiany informacji podatkowych uprawnione zostały trzy kraje członkowskie o silnej tradycji poufności bankowej – Austria, Belgia i Luksemburg.

Podatek u źródła w zamierzeniu ustawodawców miał być formą przejściową, mającą ułatwić osobom fizycznym przywyknięcie do nowych regulacji. Wraz z upływem czasu, zaprojektowano wzrost obciążeń dla inwestorów, którzy nie zmienią podejścia w kwestii ujawniania dochodów władzom podatkowym swojego kraju. Początkowa 15-procentowa stawka podatku z dniem 1.07.2008 r. uległa zwiększeniu do 20%, by 1 lipca 2011 r. osiągnąć poziom 35% od dochodów z tytułu uzyskanych odsetek.

Instytucje finansowe działające na terenie państw Unii Europejskiej obawiały się, że wprowadzenie dyrektywy o oszczędnościach dodatkowo powiększy i tak już istotny problem utraty klientów na rzecz pozaunijnych centrów finansowych. Równolegle z pracami nad ostatecznym kształtem dyrektywy o oszczędnościach kraje unijne wywierały zatem wiele nacisków na centra finansowe *offshore*, by podporządkowały się regulacjom unijnym wraz z krajami członkowskimi. W rezultacie nacisków państw Wspólnoty *Savings Directive* przyjęto zarówno w krajach

unijnych, jak i europejskich terytoriach spoza Wspólnoty, takich jak: Andora, Liechtenstein, Monako, San Marino i Szwajcaria. W państwach tych zaczął obowiązywać wariant dyrektywy o oszczędnościach identyczny z przyjętym przez Austrię, Belgię i Luksemburg, zakładający możliwość obciążania dochodów odsetkowych podatkiem źródłowym, zamiast automatycznej wymiany informacji z władzami podatkowymi właściciela środków. Do przyjęcia dyrektywy o oszczędnościach zostały nakłonione również zależne centra *offshore*. W większości przypadków wprowadzono wariant wyboru pomiędzy przekazywaniem informacji podatkowych a podatkiem u źródła. Takie rozwiązanie przyjęto na brytyjskich Wyspach Dziewiczych, na wyspie Man, na Guernsey i Jersey oraz na Antylach Holenderskich. Na Gibraltarze, będącym terytorium zależnym Wielkiej Brytanii, zaczął obowiązywać system automatycznego transferu informacji. Podobne rozwiązanie przyjęto na Kajmanach, Anguili, Arubie i Montserrat (Komisja Europejska, 2008). Dyrektywą nie zostały objęte niezależne terytoria *offshore* z rejonu Karaibów. Znacząca odległość oraz mała popularność tych centrów wśród prywatnych klientów z Europy sprawiły, że kraje unijne nie wywierały nacisków na tę grupę terytoriów, skupiając swe działania na bliżej położonych państwach. Na przyjęcie nowego rozwiązania nie zgodziły się natomiast azjatyckie centra finansowe *offshore* – Dubaj, Singapur i Hongkong (Swire 2006).

4. Skutki unijnych regulacji prawnych

Ustawodawcy unijni, dążący do stworzenia systemu wymiany informacji podatkowych, szczególnie duże nadzieje wiązali z wariantem dyrektywy o oszczędnościach, zakładającym opodatkowanie zagranicznych dochodów odsetkowych podatkiem u źródła. Ten wariant dyrektywy został bowiem przyjęty przez większość krajów uważanych za centra finansowe *offshore*. Tymczasem zbiorcze kwoty podatków, przesyłane do władz podatkowych krajów członkowskich, okazały się dużo niższe od pierwotnych szacunków czynionych przez najbogatsze państwa unijne.

Zdecydowanie największa kwota podatku u źródła została zebrana przez szwajcarskie instytucje finansowe (77,2 mln EUR w drugiej połowie 2005 r. i 255,9 mln EUR w 2006 r.). Następne w kolejności wielkości podatku odnotowano na Jersey (13,3 mln EUR w drugiej połowie 2005 r. i 32,2 mln EUR w 2006 r.), wyspie Man (odpowiednio 13,3 mln EUR i 20,4 mln EUR) i Guernsey (4,9 mln EUR i 16,8 mln EUR). Niewielkie terytoria europejskie *offshore* zebrały dużo mniejsze kwoty, przy czym porównanie wysokości pobranego podatku w Andorze i Monako (odpowiednio 3,5 i 3,8 mln EUR w drugiej połowie 2005 r. oraz 12,8 i 11,7 mln EUR w 2006 r.) z wynikami Liechtensteinu i San Marino (odpowiednio 1,9 i 1,1 mln EUR w drugiej połowie 2005 r. oraz 7,0 i 7,5 mln EUR w 2006 r.) dowiodły,

że w decyzjach osób fizycznych większą rolę odgrywają dwa pierwsze księstwa (Komisja Europejska 2008).

Zgodnie z przewidywaniami, najwyższe kwoty pobranego uprzednio podatku źródłowego zostały przesłane do największych państw członkowskich wspólnoty. W okresie 01.07.2005–31.12.2006 największym beneficjentem zostały Niemcy, którym przekazano 192,7 mln EUR podatku u źródła pobranego w krajach trzecich. Kolejne znaczące kwoty napłynęły do Włoch (112,9 mln EUR), Wielkiej Brytanii (105,2 mln EUR), Belgii (71,6 mln EUR), Francji (62,8 mln EUR) i Hiszpanii (48,8 mln EUR). Spośród pozostałych państw członkowskich dochody z tytułu podatku źródłowego przekazywanego do miejsc rezydencji beneficjentów odsetek, przekraczające 10 mln EUR, spłynęły do Holandii (22,6 mln EUR) oraz Grecji (13,7 mln EUR) (Komisja Europejska 2008).

Próba oszacowania wysokości prywatnych środków zgromadzonych za granicą potwierdziła siłę zjawiska transferu oszczędności poza zasięg krajowych władz fiskalnych. Przyjęcie założenia o średniej rentowności z produktów oszczędnościowych, wykorzystywanych przez osoby prywatne, na poziomie 3–5%, pozwoliło stwierdzić, że zagraniczne oszczędności Niemców kształtują się na poziomie 34–57 mld EUR, Włochów 20–33 mld EUR, Francuzów 11–19 mld EUR, Belgów 13–21 mld EUR (obliczenia własne, na podstawie Komisja Europejska, 2008). To niebagatelne kwoty, które do czasu wejścia w życie dyrektywy o oszczędnościach pozostawały całkowicie poza zasięgiem władz podatkowych krajów unijnych.

5. Wpływ regulacji unijnych na atrakcyjność centrów finansowych *offshore*

Pierwsze lata obowiązywania *Savings Directive* wykazały, że dostosowanie się do wymagań Unii Europejskiej i przyjęcie regulacji zakładającej docelową wymianę informacji podatkowych nie tylko nie uderzyło w popularność najbardziej rozwiniętych europejskich centrów finansowych *offshore*, ale wręcz wpłynęło na poprawę ich wizerunku. Wiodące terytoria, takie jak Szwajcaria, Jersey, Guernesy czy wyspa Man, stanowią najlepszy przykład potwierdzający opisywane zjawisko. Dostosowaniu się do międzynarodowych wymagań towarzyszyło znaczne zwiększenie zagranicznej aktywności. Centra te kontynuowały wysiłki służące wzmocnieniu własnej pozycji, wprowadzając niefiskalne zachęty dla klientów indywidualnych. Wysoki poziom bezpieczeństwa obrotu finansowego, dostęp do najnowocześniejszych rozwiązań inwestycyjnych, a także gwałtowny rozwój usług *asset management*, *wealth management* i *family offices*, otwierający przed prywatnymi inwestorami nowe możliwości lokowania środków finansowych, zrekompensował klientom europejskim spadek konkurencyjności oferowanych przez centra produktów oszczędnościowych. Zmiany były również stymulowane przez rosnące wymagania osób fizycznych,

coraz bardziej świadomych mechanizmów kształtujących sposób funkcjonowania rynków finansowych oraz możliwości oferowanych przez poszczególne rozwiązania inwestycyjne. Centra, chcąc zatrzymać dotychczasowych klientów i przyciągnąć nowych, odeszły od specjalizacji i oferowania niszowych rozwiązań i znacząco poszerzyły swoją ofertę.

Analiza zmian w strumieniach finansowych napływających z Europy w kierunku dwóch znaczących centrów niewspółpracujących z Unią w zakresie wymiany informacji podatkowych – Hongkongu i Singapuru – wskazała na wzrost popularności centrów finansowych *offshore* oferujących rozwiązania dla osób fizycznych, które nie zdecydowały się na dostosowanie się do nacisków unijnych. Przykładem braku zmian w przepływach kapitałowych centrów, nakierowanych głównie na obsługę biznesu, okazały się Kajmany. Przyjęcie przez wyspy dyrektywy o oszczędnościach nie wpłynęło w żadnym stopniu na pozycję tego znaczącego centrum finansowego, z powodu marginalnego udziału prywatnych inwestorów europejskich w rynku usług finansowych ogółem (*Can Off Shore* 2006).

Zmiana warunków prawnych odegrała znaczącą rolę w ewolucji dotychczas dostępnych instrumentów finansowych oraz powstawaniu nowych rozwiązań zaspokajających potrzeby inwestorów indywidualnych. Efektem wprowadzenia nowych regulacji zacieśniających system wymiany informacji podatkowych okazał się wzrost popularności rozwiązań niepodlegających postanowieniom dyrektywy – funduszy inwestycyjnych, ubezpieczeń na życie z opcją inwestycyjną, alternatywnych inwestycji, inwestycji rzeczowych. Za szczególnie znaczące zjawisko uznano rozwój sfery ubezpieczeń na życie, jako substytutu produktów bezpiecznych, objętych regulacyjną definicją oszczędności. Znacznie dynamiczniejszy przyrost składek w ubezpieczeniach na życie, w porównaniu z ubezpieczeniami majątkowymi, zanotowano w Luksemburgu, na wyspie Man, a także w niewielkiej Andorze i na Gibraltarze. Napływ środków do segmentu ubezpieczeń na życie został również zaobserwowany przez azjatyckie centra finansowe – Hongkong i Singapur. Podobnie przedstawiała się kwestia specjalnych rodzajów funduszy inwestycyjnych tworzonych dla kwalifikowanych inwestorów. Ta forma funduszy zamkniętych w ciągu ostatnich lat z powodzeniem rozwijała się w Luksemburgu oraz na wyspach na kanale La Manche i wyspie Man.

Zakończenie

Wprowadzenie regulacji unijnych przyczyniło się do zmian w strukturze lokowania środków finansowych przez europejskich inwestorów. W opinii zamożnych krajów członkowskich (Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii), będących największymi zwolennikami zacieśniania systemu wymiany informacji podatkowych, zmiany te okazały się wysoce niewystarczające. O ile bowiem wprowadzenie dyrektywy

o oszczędnościach ujawniło skalę zjawiska „kapitały ucieczkowego", o tyle ostateczna forma dyrektywy, będąca wynikiem kompromisu pomiędzy rozbieżnymi interesami krajów członkowskich, nie pozwoliła na efektywne opodatkowanie zgromadzonych za granicą prywatnych aktywów finansowych. Za główną przeszkodę w nadaniu regulacji kształtu, umożliwiającego wprowadzenie skutecznego systemu wymiany informacji podatkowych uznano opór Austrii, Belgii i Luksemburga, niezgadzających się na rezygnację z zasady poufności bankowej.

Przykład krajów członkowskich, będących jednocześnie popularnymi miejscami międzynarodowej aktywności finansowej, wskazuje dobitnie, że do wprowadzenia skutecznego systemu wymiany informacji podatkowych, pozwalającego na włączenie do narodowych baz podatkowych zagranicznych środków obywateli, niezbędna będzie nie tylko współpraca ze strony terytoriów trzecich, popularnych wśród Europejczyków, ale przede wszystkim zgoda na wdrożenie bardziej surowych rozwiązań w obrębie 27 członków Wspólnoty.

W opinii przedstawicieli rynków finansowych, stworzenie sprawnie działającego systemu wymiany informacji podatkowych pozostaje kwestią czasu. Obecnie obciążenia narzucane za sprawą dyrektywy o oszczędnościach na rezydentów krajów unijnych, posiadających środki *offshor,* nie są zbyt uciążliwe. Obowiązek informowania właściwych miejscu rezydencji władz podatkowych o zgromadzonych za granicą środkach wciąż pozostaje dla mieszkańców Unii relatywnie łatwy do uniknięcia. Jednakże zwiększające się stawki podatku źródłowego, obciążającego dochody odsetkowe uzyskiwane w większości krajów *offshore*, które przyjęły wariant zwalniający z obowiązku automatycznej wymiany danych, będzie wpływał na rozszerzanie bazy informacji o zagranicznych aktywach prywatnych. Efekt ten zostanie wzmocniony przez przyszłe modyfikacje dyrektywy o oszczędnościach, likwidujące luki pozwalające na obejście postanowień. Spełnią się tym samym plany najzamożniejszych krajów unijnych dążących do włączenia do bazy podatkowej środków własnych rezydentów w celu późniejszego ich opodatkowania według krajowych stawek.

Dalsze zmiany w unijnych regulacjach znacząco wpłyną na kształt klimatu inwestycyjnego dla prywatnych inwestorów z Europy, ograniczając możliwości ucieczki przed opodatkowaniem oszczędności. Według prognoz analityków nie przyczynią się jednak do spadku popularności centrów finansowych *offshore*. Centra finansowe bowiem, notując spadek atrakcyjności rozwiązań wykorzystywanych w celu zabezpieczenia kapitału przed utratą jego wartości, dostosują się do zmieniających się warunków poprzez poszerzenie oferty produktów bardziej agresywnych, nieobjętych postanowieniami unijnego regulatora. Ponieważ wolność wyboru produktów finansowych, niezależnie od ich struktury, miejsca lokalizacji czy towarzyszącego im poziomu ryzyka, jest cechą niezbędną dla zachowania swobody przepływów kapitałowych oraz dalszego rozwoju rynków finansowych, przyszła pozycja centrów finansowych *offshore* wydaje się być niezagrożona.

Bibliografia

BCG (2007), *Global Welth 2007 Tapping Human Assets to Sustain Growth,* Boston Consulting Group, wrzesień.

Briefing Paper – the Price of Offshor(2005), Tax Justice Network, marzec.

Can Offshore Keep a Secret (2006), Lowtax Intelligence Report, www.lowtaxlibrary.com.

Data Monitor Offshore FS Database, (2007) Londyn.

Duliniec A. (2006), *Kierunki rozwoju zarządzania finansami w przedsiębiorstwach międzynarodowych.* Materiały konferencyjne Kolegium Gospodarki Światowej SGH „Współczesne problemy finansów międzynarodowych", Warszawa.

Dyrektywa Rady 2003/48/WE z 03.06.2003 r. w sprawie opodatkowania dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L157/38, 26.06.2003.

Komisja Europejska (2008), *Commission Staff Working Document presenting an economic evaluation of the effects of Council Directive 2003/48/EC on the basis of the available data SEC(2008) 2420*, European Commission, Taxation and Customs Union, Bruksela.

Swire M. (2006), *Savings Tax Directive Under The Microscope in HongK*ong, LawAndTax-News.com, HongKong.

The EU Savings Tax Directive: Worse To Come?(2007), Lowtax Network Editorial Team, sierpień.

Wealth Management in Switzerland (2007), Swiss Bankers Association, Basel, styczeń.

World Wealth Report 2007,(2007), Capgemini, Merrill Lynch.

World Wealth Report 2008, (2008), Capgemini, Merrill Lynch.

Zorome A. (2007), *Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational D*efinition, IMF Working Paper, International Money Fund, Washington, kwiecień.

THE COMPETITIVENESS OF OFFSHORE FINANCIAL CENTRES FROM THE PERSPECTIVE OF EUROPEAN INVESTORS

Summary

The article presents the subject of offshore financial centers. It brings closer the possibilities of OFC uses and shows the significance of tax havens in individuals' investment decisions. The author analyzes the consequences of legal countermeasures, taken by European Union as an answer to the increasing role of the offshore territories. She also tries to forecast the influence of future changes for the competitive position of offshore financial centres.